УДК 330.16

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

И.Н. Котова

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники
E-mail: Irina@main.tusur.ru

Рассматриваются теоретические и эмпирические концепции и теории в области психологии, связанные с исследованиями человеческой способности к адаптации и имеющие непосредственное отношение к области интереса экономистов. В частности, речь идет о вероятности импульсивных поступков, присущих природе человека, и о необходимости мгновенного реагирования на неожиданно возникающие в экономической жизни общества ситуации.

Непредсказуемость – одно из распространенных качеств экономической жизни, категория, присущая как сферам производства, обмена, распределения, потребления, так и индивидуальному и совместному хозяйствованию. Источником этой непредсказуемости может быть как сам человек, так и окружающая его среда: нарушающие привычный ход дел и мыслей явления природы, научно-технические новации, политические и экономические кризисы, чрезвычайные происшествия в различных областях человеческой деятельности. Как «улица полна неожиданностями», так и экономика – в силу указанных обстоятельств – несет в себе элементы неожиданности, стохастичности, непредсказуемости. Перед хозяйствующим субъектом то и дело возникают непредвиденные проблемы, требующие подчас немедленного, мгновенного реагирования, перестройки и приспособления к новой ситуации, причем человек часто не имеет достаточного времени для принятия обдуманного, взвешенного решения. В силу вступает психологический фактор – неизбежность импульсивных поступков.

Вот почему дальнейшее развитие современной экономической мысли невозможно без учета новых тенденций, в частности, в области психологической науки, и математических конструкций, которые отражали бы не только лишь стремление человека к максимизации собственной выгоды, а многообразие экономического поведения людей в целом. Сегодня «экономический человек» не обладает полной и точной информацией, позволяющей ему с высокой степенью рациональности осуществлять свой выбор, а это значит, что пределы человеческого знания имеют жесткие ограничения, связанные с информационными издержками. В современной экономической науке наблюдается, таким образом, отказ от технократического мышления, в ее структуры все более активно включаются данные эмпирических и аналитических психологических исследований.

В целях обстоятельного анализа процесса восприятия экономических «сюрпризов», психологических реакций на них, не исключая условных и безусловных рефлексов, а также отбора возможных вариантов приспособляемости к изменяющимся обстоятельствам, используются различные экономико-психологические модели личности, человека. Наибольший интерес представляют те из них, в которых восприятие экономической непредсказуемости не обусловлено лишь прошлым опытом человека, его умственным кругозором, но в которых достойно представлены и формирование ожиданий, и психологические качества, и темперамент, и характер хозяйствующих агентов.

Одна из известных моделей разработана К. Эрроу [1]. В ней ожидания экономического субъекта представлены степенью вероятности, отображающей любое возможное событие реальным числом в промежутке между нулем и единицей, включительно. Большая величина вероятности отражает боль-

шую уверенность в том, что произойдет подходящее событие. При этом индивидуальная степень вероятности, непосредственно связанная с системой субъективных убеждений, отражает и индивидуальные познавательные способности, а осуществляемый экономическим агентом выбор представляется выбором таких действий, которые, как ожидается, приведут к самым благоприятным в среднем результатам. Таким образом, в соответствии с «теоремой ожидаемой полезности», рациональный человек выбирает такую стратегию поведения, которая позволяет достичь самой высокой средневзвешенной полезности, где мерой веса служит степень вероятности.

Анализ временного равновесия показывает, что последовательность периодов предполагает последовательность решений о выборе, и что каждый субъект с течением времени вынужден приспосабливаться к новой совокупности возможных обстоятельств. Эта приспособляемость принимает форму выявления степени вероятности через так называемую «функцию формирования ожиданий», которая может принимать любой вид и содержать как классические принципы статистического умозаключения, так и эмпирические определения. Решающее значение для анализа временного равновесия имеет условие о непрерывности функции формирования ожиданий. Без этой непрерывности адаптация субъектов к происходящим событиям принимает отклоняющиеся от норм формы, не позволяя остальным окружающим адекватно планировать свою деятельность, вследствие чего упорядоченное движение от одного периода к последующему может быть нарушено.

Оценивая данную модель, необходимо признать, что указанная познавательная адаптация к событиям является все же не полной, ограниченной и на деле регулируется психологическими процессами, уникальными для человека и экзогенными для экономических процессов, представленных в моделях поведения. Основные же познавательные процессы, равно как и другие психологические основания для выбора, – все это, по существу, неподвижные свойства человека. Экономическая деятельность проистекает из них, и никогда они из нее. Такая защита личности на фоне неожиданностей, связанных с экономической деятельностью, характеризует исследовательскую модель Л. Вальраса, взятую за основу большинством экономистов.

Полезно сравнить эту точку зрения на сущность человека и общество с альтернативными представлениями из психологии. Необходимость такого сравнения продиктована различиями во взглядах ученых-обществоведов по вопросу о том, кто такие люди и как они эволюционируют. Кроме того, мы продемонстрируем, каким образом эти альтернативные психологические оценки более гибких и приспособляемых людей ведут, как и следовало ожидать, к более точной и более сложной характеристике самой экономики. В экономической литературе появились модели, основанные на идеях человеческой изобретательности в вопросах приспособляемости. Эти модели описывают экономику, в которой умение приспосабливаться к новым реалиям способствует изменению не только самого человека, но и его поступков, а явно импульсивное поведение трактуется как естественная форма оптимизации.

Для объяснения различных аспектов человеческого поведения, которое, согласно психоаналитическим теориям З. Фрейда и К. Юнга, строится по сложным схемам психологических ассоциаций, обусловленным личным переживанием, З. Фрейд в своей работе опирался на такие понятия, как «принцип удовольствия» и «желание смерти» [2], равно как и К. Юнг ссылался на «Великое Бессознательное» [3]. В действительности неожиданные события играют существенную роль в осознании основных желаний и в психологии познания человека. К тому же эти события могут вызывать у людей сложные ассоциации, или даже внезапно перестраивать уже существующие механизмы, с помощью которых осознаются врожденные побуждения; и поскольку случаются такие сдвиги, может также произойти резкое и явно нелогичное изменение сложившейся ранее системы предпочтений и мотивации.

Иное представление складывается в результате знакомства с операциональной концепцией интеллекта, предложенной швейцарским психологом, основателем Женевской школы генетической психологии Ж. Пиаже. Опираясь на исследования, касающиеся развития интеллекта, он построил психологическую теорию, в которой интеллект принимает форму обратимых двойственных действий, или операций, ведущихся в пределах не изменяющейся области, отчетливо демонстрирующей свойства математических групп [4]. Поскольку неожиданное событие нарушает обычный порядок мыслей и действий, человек стремится поскорее достичь равновесия между внешним миром и мышлением, а это возможно лишь благодаря интеллекту, который отвечает за расширение и совершенствование всех процессов приспособления субъекта к восприятию действительности.

По мнению Ж. Пиаже, каждый человек, обладая логически организованными психологическими реакциями на изменения окружающей среды, объединяет структуры обратимых познавательных действий, которые, в свою очередь, непрерывно корректируют последующие ответные реакции на новые события. Причем возможные направления адаптационных процессов имеют значительное влияние на познавательную деятельность человека в целом: нарушенное однажды психологическое равновесие может никогда не появиться вновь, равно как и восприятие действительности каждым отдельным индивидуумом может постоянно и непредсказуемо изменяться.

Основу следующего подхода к анализу психологии человека составляет когнитивная теория личности Дж. Келли, согласно которой каждый человек воспринимает внешний мир, других людей и себя сквозь призму созданной им познавательной системы, или так называемых «персональных конструктов» [5]. В сущности, эти конструкты, с помощью которых формируются основные направления человеческого поведения, служат для «объяснения» мира, ибо без подобных схем окружающая среда представляется такой недифференцированной однородностью, что человек становится не в состоянии воспринимать что-либо из нее.

Имеющаяся у каждого человека система персональных конструктов, располагающихся в иерархическом порядке и соответствующих структуре умственной деятельности, постоянно изменяется. Так, для событий, открытий и экспериментов вводятся новые конструкты или выходят из употребления предыдущие. Подобным же образом, в рамках адаптационной стратегии, высока вероятность перестановки конструктов, но уже внутри самой иерархии, в результате чего может возникнуть дисгармония в мотивационной системе, или произойти почти полное исчезновение прежних познавательных механизмов. Вполне возможно, что все это приведет к изменениям, касающимся всех привычных схем поведения человека, а значит, и самого человека.

Последним среди интересующих нас психологических подходов к рассмотрению человека в целом и восприятию неожиданности, в частности, является бихевиоризм, сторонники которого, открыто игнорируя все причинные связи с умственными процессами, настаивают на проведении тщательного исследования в отношении человеческого поведения как единственного психологического явления, заслуживающего пристального внимания со стороны ученых. В отличие от общепринятой среди западных экономистов точки зрения, приверженцы бихевиоризма утверждают, что люди послушны и управляемы, а потребности, желания и предпочтения каждого из них проистекают из прошлого опыта, отражая закрепленные ранее поведенческие схемы. Опираясь на такие схемы случайного акцентирования некоторых отличительных особенностей своего поведения в прошлом, а также на опыт чужих ошибок, человек корректирует линию своего дальнейшего поведения. Таким образом, бихевиористы полагают, что находящееся под влиянием жизненного опыта поведение человека претерпевает со временем серьезные видоизменения, что превосходство человека над выбором, создающее видимость реально существующего, на самом деле является лишь миражом искусного самообмана, а индивидуализм как таковой – бессмыслицей [6].

На основании этих кратких описаний достаточно отличающихся друг от друга научно-исследовательских подходов можно сформулировать некоторые замечания общего характера, касающиеся человеческой психологии. Во-первых, любое событие вызывает со стороны человека ответное реагирование, что, по мнению Дж. Келли, – в противоположность взглядам сторонников бихевиоризма, – зависит от субъективной интерпретации событий. Более того, среди всех прочих реакций самой типичной для каждого человека является способность к адаптации, которая, как правило, не отражает сложных психических преобразований и не зависит от механизмов или степени возможного реагирования. Главное, однако, даже не в том, что люди, вынужденные приспосабливаться и развиваться вместе с изменениями окружающей среды, по своей сути и психическому состоянию изменчивы, а в том, что каждый индивидуум обладает вполне реальной возможностью для роста, которая, к тому же, может быть реализована. Значит, люди формируются под влиянием окружающей их среды, на которую они также оказывают воздействие.

Во-вторых, процесс адаптации может коснуться всех аспектов личности, не исключая взаимоотношений человека с внешним миром. В результате этого возникают изменения, которые вскоре могут привести к перестройке видимого поведения и к появлению новых данных, а также могут реорганизовать структуру познания и даже перегруппировать символические связи и определения. Если учесть, что такие изменения происходят неоднократно, то предугадать их постороннему наблюдателю не представляется возможным. Кроме того, сложные ситуации вызывают сложные реакции, для которых контролируемые эксперименты вовсе необязательно имеют силу достоверного подтверждения.

В-третьих, сложные механизмы психологической адаптации отдельного человека могут внезапно привести к существенной перестройке его поведения, и эта внезапность обычно подтверждается на практике. Изменения, связанные с поведением и познавательными процессами из прошлого, в равной степени могут затронуть и основные эмоциональные реакции, и подсознательные ассоциации, и познавательные процессы, тем самым облегчив столкновение с неожиданностью. Даже те ученые, кто считает, что основные характеристики каждого человека возникают при рождении из генетических источников, фактически признают возможность внезапного проявления врожденных тенденций на практике.

К каким же заключениям приходят авторы экономических концепций, используя для анализа процесса восприятия неожиданности психологический фактор? Прежде всего, обилие психологических теорий создает для исследователей экономического поведения определенные трудности, связанные с выбором наиболее убедительной позиции, в результате чего среди экономистов не наблюдается единодушия в оценке того или иного варианта возможных изменений человеческого поведения под влиянием неожиданностей.

К тому же, строго говоря, индивидуально обособленная система является эффективно функционирующей лишь в том случае, когда люди точно знают, что именно они хотят, и не меняют своих желаний из-за прихоти или каприза. Так можно ли быть абсолютно уверенными в том, что предпочтения отдельного человека действительно стабильны и отражают не изменяющиеся со временем желания? По мнению психоаналитиков, например, врожденные побуждения, которые могут стихийно возникать в сознании человека, ведут к изменению устойчивых способов, с помощью которых удовлетворяются косвенные желания. Так же, можно утверждать, что вследствие адаптации по схеме персональных конструктов, согласно терминологии Дж. Келли, или воспроизводимого равновесия, по выражению Ж. Пиаже, происходит переформулирование индивидуального восприятия действительности и, соответственно, индивидуальной мотивационной системы. Во всяком случае, речь идет о возникновении новых предпочтений, которые оказывают влияние на поведение человека в целом и придают импульсивный характер экономической деятельности, в частности.

На основании данных утверждений можно составить более точное описание механизмов, с помощью которых фактор неожиданности видоизменяет экономическое поведение людей. Стихийно изменяя стратегию своего поведения, человек нередко сталкивается с противоречиями между прошлым и настоящим, с несовпадением желаний и возможностей и т. д. Что касается импульсивности, свойственной человеческим поступкам, то здесь необходимо говорить отнюдь не о хаотичности деятельности, далекой от экономической оптимизации, а об ответных реакциях на события, в которых психологически созидательные перемены предоставляют человеку новые психические варианты выбора. Поэтому неожиданность и изменчивость, в свою очередь, вызывают вовсе не колебания, а согласования, которые, обычно, бывают незначительными (например, при покупке нового сорта мыла), но могут быть и довольно существенными (например, в связи с обращением в религию). Таким образом, то, что постороннему наблюдателю может показаться «импульсивными» отклонениями и безрассудностью, является, возможно, не более чем выражением несколько видоизмененных под влиянием психологической адаптации предпочтений. Более того, согласно теории бихевиоризма, изменение желания скорее отражает, чем является причиной изменения в поведении человека, в действительности обусловленного опытом взаимодействия с окружающей средой в прошлом. В любом случае, независимо от интерпретаций, смысл сказанного применительно к экономической жизни общества заключается в констатации факта спонтанно происходящих сбоев в традиционном экономическом поведении людей.

К тому же, большой интерес вызывают попытки исследователей проанализировать возможные направления ответных реакций субъекта на неожиданность и их влияние на будущие события, вплоть до вероятности столкновения с новыми неожиданными ситуациями. Очевидно, что такие реакции на неожиданность также способствуют вытеснению стереотипов, составляющих основу экономического поведения человека.

Экономический анализ предполагает, что функция формирования ожиданий, которая служит для определения вероятностей в следующем периоде по каждой из возможных составляющих этого периода и включает в себя, главным образом, процесс получения и обработки поступающей к человеку информации, может отобразить любой сценарий ожиданий агента. Однако, все дело в том, что, экономисты считают необходимым рассматривать возможные варианты психологической адаптации отдельного субъекта и, в частности, случаи непредвиденных заранее ситуаций, не с точки зрения исключительно психологического развития людей, а в неразрывной связи с функционированием экономической системы в целом. Отсюда следует, что человеческие отношения и предпочтения не возникают вне экономического процесса, а выступают в качестве его основного аспекта.

Разумеется, психологические концепции, предложенные Дж. Келли и Ж. Пиаже [4, 5], предусматривают построение теоретической конструкции для моделирования экономических реакций агента на неожиданность. В качестве основного тезиса авторы концепций используют следующее утверждение: в случае, когда неожиданная ситуация способствует выявлению несостоятельности познавательного механизма человека, этот механизм изменяется, причем обновленные структуры могут внезапно придать умозаключениям новые импульсы, часто несвязанные с непосредственно им предшествующими.

Далее, рассуждая подобным образом, нетрудно заметить, что неожиданность и последующая познавательная несостоятельность субъекта, вследствие которой наблюдаются отклонения от предположений и внезапная перестановка ожиданий, ведут к нарушению одного из основных требований, предъявляемых экономистами к функции формирования ожиданий, а именно, ее непрерывности. Другими словами, сомнение вызывает сама возможность существования любых оснований для экономического планирования, поскольку зачастую действия одних агентов, как и свои собственные, могут оказаться несовместимыми с действиями других, а поведение отдельного человека в разное время может быть внутренне противоречивым и познавательно непоследовательным. Даже если экономика находится в состоянии временного равновесия, то переход в состояние абсолютного равновесия, когда людям удается сохранить без изменений последние этапы своих предыдущих планов, практически исключен.

Кроме того, явно нелогичными и бессмысленными являются утверждения о том, что функции

формирования ожиданий можно легко определить с помощью подходящей универсалии, заключающейся в структурном преобразовании психологических основ познавательной деятельности человека. Группа этих функций действительно может достигать удивительной всеобщности, но по самой природе логики и познания, она не может представлять все возможные и обязательно известные науке формы познавательной адаптации людей. Правильно построить общую функцию формирования ожиданий означает, таким образом, совершить процесс познания, который происходит в особых интеллектуальных пределах и, в то же время, в соответствии с общими для всех людей принципами, далекими от универсальности. Понятно, что пока исследование огромного множества подобных процессов не под силу отдельному ученому, поскольку выходит за рамки любой концептуальной системы, известной на сегодняшний день.

Преимущественно статичные характеристики личности агента, используемые в экономической науке, наряду с ограниченными возможностями индивидуальной адаптации, обусловлены, главным образом, представлениями экономистов о человеке как об автономной частице общества, чье существование якобы не зависит от динамики общих показателей экономической системы. Логично предположить, что предоставление субъекту большей свободы в выборе реакций на изменение экономических условий привело бы к необходимости пересмотра вопросов экономического развития общества с учетом динамических аспектов психологии личности. Действительно, реально отобразить экономическую динамику возможно только в том случае, когда люди рассматриваются как психологически гибкими, так и интеллектуально созидательными участниками всех экономических процессов, что, однако, отнюдь не означает подмену экономического анализа психологическим. Просто нельзя не замечать очевидной взаимосвязи поведения человека – как через предпочтения, так и ожидания – с экономическими показателями развития общества.

Итак, исследование психологически насыщенной экономической деятельности людей необходимо обязательно сочетать с изучением множества ответных реакций субъектов на возможные неожиданные ситуации. Когда события нарушают психическое равновесие человека и вызывают структурные корректировки в его умственной деятельности, человек стремится достичь нового уровня психического равновесия, а его реакции на неожиданность принимают форму косвенных изменений линии поведения или резких перемен в характере выбора. Причем подобные реакции со стороны отдельного субъекта не могут быть предугаданы с помощью экстраполирования его предыдущих решений, что служит причиной целого ряда цепных реакций на события со стороны других членов общества, – реакций, распространяющихся, словно инфекция, и подрывающих таким образом основы оптимизационных процессов и рациональной организации экономики в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Arrow K.J. Rationality of Self and Others in an Economic System // Journ. Business. – 1986. – V. 59. – № 4. – P. 2–35.
2. Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции. – СПб.: Питер, 2006. – 381 с.
3. Юнг К.Г. Очерки по аналитической психологии. – Минск: Харвест, 2003. – 479 с.
4. Пиаже Ж. Избранные психологические труды. – М.: Междунар. педагог. академия, 1994. – 674 с.
5. Kelly G.A. A Theory of Personality. – N.Y., 1963. – 354 p.
6. Торндайк Э., Уотсон Д.Б. Основные направления психологии в классических трудах. – М.: АСТ-ЛТД, 1998. – 704 с.